

EXPANSIÓN EMPRESARIAL 4.0

UNA GUÍA PARA LÍDERES DE
PROYECTO Y FREELANCERS.

**EBOOK
GRATUITO**
PRIMERA EDICIÓN.

CONCAMILO.COM



Espero tener el gusto de conocerte, pero en caso de no ser así, te cuento un poco:

Mi nombre es **Camilo Camargo**, Colombiano, Ingeniero de software, programador, Blogger.

He tenido la oportunidad de liderar y desarrollar proyectos de software en más de 10 países y ser **TOP 1** en **Workana**, Colombia.

Actualmente soy **Líder de Innovación** en **MAS Academy**, me apasiona mucho el desarrollo personal, comportamiento humano y sí, soy un tanto **Friki**.

¿Nos conocemos?



concamilo_



concamilo



concamilo.com



OLIMPO FREELANCER:

EXPANSIÓN EMPRESARIAL

“Soy Freelancer”, solía decir a mis conocidos o familiares, cuando me preguntaban por mi trabajo, un poco asombrados del por qué, salía muy poco de casa o quizás simplemente buscando juzgar al típico Millennial que pasa horas y horas detrás de la computadora sin aparente trabajo.

Mientras respondo, solo puedo ver una expresión en sus caras que prácticamente dice: **Qué interesante.**

Claramente no han entendido, quizás todavía juzgan un poco y bueno, cada quien retoma su camino y sigue en lo suyo. **(En la mayoría de los casos).**

Si estás leyendo este Ebook, seré atrevido y asumiré que entiendes perfectamente el término **Freelancer**, **Teletrabajo**, **Homework** o como quieras llamarlo y según se conozca en tu país.

No tengo intención alguna de llenarte de estadísticas aburridas, pero... En los últimos 3 años el conocido **“Trabajo desde casa”** ha aumentado a nivel increíble en muchos países.

Crecimiento exponencial para todos, más óptimo, equilibrado y porque no, justo. Es una cuestión de talento, no de títulos. **(Casi siempre).**

Esta modalidad de trabajo, ha pasado de ser adoptada por **startups** y pequeños emprendedores, hacer tomada en cuenta por grandes empresas y multinacionales.

La razón es bastante simple y apunta directamente a: Tiempo, costos y beneficios mutuos.

Cuando eres **Freelancer**, trabajas desde casa, tienes la oportunidad de disfrutar de ciertas cosas: Administración del tiempo, mayor estar en familia, reducción de gastos, entre otras cosas. Lo mismo ocurre con las empresas al tener favores en reducción de costos, tiempos y otro par de cosas de las cuales no puedes escapar en el modelo de contratación habitual.

Hasta acá, todo es perfecto, se pueden ver solamente ventajas. El problema real, es que esta modalidad de trabajo requiere **habilidades en ambas partes**. De no ser así, todo podría volverse en contra y el fracaso será inevitable. Tanto si eres **Freelancer** o el **ejecutor del proyecto**.

Para simplificar las cosas, llamaré **cliente** a: Startup, Empresa, Emprendedor, Gerente de proyecto o a cualquier persona que esté a cargo del proyecto.

En el pasado, he tenido la oportunidad de desarrollar proyectos para **clientes en más de 10 países**. Entre los cuales están: Colombia, Brasil, Chile, México, Paraguay, Estados Unidos, Ecuador, Costa Rica, etc.

Lo más interesante de esto, es poder estar en ambas **caras de la moneda**: Cliente y Freelancer.

Como freelancer en ocasiones no vemos muchas cosas y solamente nos importa postularnos en la mayor cantidad de proyectos posibles.

¿Estoy en lo cierto? Apuesto que te he pillado.

Pero, mi querido amigo freelancer, podrías pasar 100 propuestas por día y no ser contratado, he estado allí. En la mayoría de los casos y si el cliente está en sus cabales, tiene habilidad de descartar propuestas “robot” como me gusta llamarlas.

Sin dejar de lado, que esto no beneficia el crecimiento de ninguno. **El cliente busca soluciones**, desea aliviar un dolor y mejor aún, cuando siente que verdaderamente te interesas en él.

Sin extenderme más, en la **primera edición de este Ebook**, me he dispuesto compartir **5 puntos claves para tener éxito** al momento de trabajar con freelancers.

Pretendo ser extremadamente inclusivo y tener en cuenta ambas partes. Tanto si eres un **gerente de proyecto** que quiere sacar el máximo provecho a esta modalidad de trabajo o si al contrario, eres un **freelancer con o sin experiencia**, queriendo despegar su carrera.



ETAPA 1:

PROYECTO

Eres el **CEO** de una Startup emergente, un emprendedor visionario que tuvo el sueño de la próxima aplicación que cambiará el mundo o simplemente alguien que desea sacar máximo provecho a las nuevas tendencias y modalidades de trabajo, muy mencionadas en todo esto llamado “**Internet**” y revolución 4.0.

El reclutamiento de talento, suele variar un poco y depende de la empresa, estado del proyecto o idea misma.

Sin embargo, en cuanto a talento freelancer se refiere, actualmente hay una serie de **plataformas**, algunas más destacadas que otras.

No, realmente no siento que ninguna sea mala en particular. Pero, como siempre he dicho, hay herramientas y el cuándo utilizarlas depende siempre de ciertos factores.

En este primer punto, asumo que tienes cierta claridad sobre la idea o proyecto en cuestión y estás buscando el profesional correcto para hacerlo realidad.

Entiendo que no tengas detalles suficientes sobre lo que estás buscando. De forma inicial, el **freelancer** seleccionado para abordar el proyecto, debe tener el **conocimiento y calidad humana**, para brindarte la asesoría necesaria a fines de terminar de moldear la idea.

GERENTE:

La visión y el conocimiento global de la idea, proyecto o empresa, es realmente importante.

Un error común de los **gerentes** o portadores de nuevas ideas... Es no tener consciencia de lo que implica desarrollar su proyecto y por sencillo o irrelevante que parezca, lleva al **fracaso** total.

En el pasado, viví en carne propia el trabajar con personas que no tenían idea absoluta de lo que conlleva realizar un **sitio web**, **desarrollar una aplicación** o cualquier cosa parecida.

Lo siento, pero no es algo de: **¡Quiero que mi curso se convierta en un juego animado y lo quiero en 3 días!**

No funciona así. Lo entiendo, no eres un experto, pero lo mejor que puedes hacer es investigar un poco al respecto, conocer a nivel global las implicaciones de traer al mundo tu idea. Tal cual un bebé.

No solo es tu tarea. Un freelancer bien puesto, tiene el deber de darte claridad sobre los procesos, explicarte de la forma más entendible y tener la calidad humana para guiarte paso a paso.

Es como llevar a un niño de 2 años, de la mano. Si no lo hace, **pasa de él.**

El conocer los detalles del proyecto que pretendes desarrollar, tiene impactos positivos desde el primer día, pues al momento de publicar esta nueva oportunidad en plataformas como **Workana, Freelancer, Upwork...** Podrás hacerlo con claridad y mucho detalle, filtrando de entrada los profesionales “**bot**” como me gusta llamarlos.

Si, **parecen robots**. Y no me encantan para nada.

Mi recomendación para ti, al momento de publicar un nuevo proyecto, es tener mucha **claridad sobre el mismo**, ser detallado y tener al menos consciencia mínima de lo que esto implica.

Es normal que recibas docenas de propuestas “**bot**”. Si no quieres gastar tiempo leyendo propuestas de **humanos robots**, incita a la lectura completa de la oferta, tipo:

“Si leíste los detalles completos del proyecto escribe **#EstoyListo** en tu propuesta”.

Es una forma bastante eficaz de ahorrar tiempo. Te aseguro que el **50%** se descarta solo.

FREELANCER:

Servicio, servicio, servicio.

Así, repetido 3 veces seguidas. Ya sé, suena bastante **cliché**, pero la realidad es que el 90% del tiempo, solemos olvidarlo.

Como Ingenieros o programadores, nos dejamos llevar por la **tarea en específico** y no pensamos a nivel global.

Si algo nos parece **complicado** o **aburrido**, solo nos estresa y pensamos en esa función en particular.

Muy pocas veces, nos detenemos a pensar en **TODO** el proyecto y el impacto que esto tendrá en nuestra vida, a nivel: **Felicidad, dinero, reconocimiento**, etc.

¿Estoy en lo correcto?

El punto es que cuando piensas a nivel global, un poco más lejos del error en cuestión, obtienes la motivación suficiente para lograrlo todo. **Inténtalo.**

Fuera de eso, tus propuestas no deben ser **genéricas** y escritas por un **robot**, a menos que lo seas, lo cual voy a dudar, pero... Por si lo eres, ¡Gracias por leerme!

Ocupa el tiempo necesario para leer la **descripción** de cada proyecto, **estudia** de forma rápida a tu nuevo posible cliente y su **necesidad**.

En la propuesta, muéstrate técnico, con conocimientos, pero no seas un tipo CUADRADO. Es importante destacar el lado humano, el lado del servicio.

Hazle saber a tu cliente, que **tienes los conocimientos** para abordar el proyecto, pero que al mismo tiempo, eres **MEGA simpático** y tienes un montón de carisma.

Yo mismo, en muchas propuestas, **no tenía el conocimiento necesario**, pero contaba con la habilidad y disponibilidad para investigar. **Estaba comprometido** y me aseguraba de **plasmear** eso en la propuesta.

Lo digital, no es muy diferente del común y puedes destacar con la fórmula **M+M**.

Un Montón de trabajo, más otro Montón de trabajo.

Es simple.



ETAPA 2:

SELECCIÓN

La **selección** es realmente importante y definirá en gran medida el éxito del proyecto.

No me cabe duda, que llegados a este punto, eres una persona con conocimientos en este tipo de procesos y el cómo ejecutarlos.

En cuanto a **freelancers** se refiere, no es realmente algo diferente, pero seamos honestos, las circunstancias suelen cambiar. Elegir el profesional correcto, depende de ciertos factores, sin importar la **cara de la moneda**.

GERENTE:

Estamos hablando de crecimiento **acelerado**, **reducción** de costos, ahorro de **tiempo** y obtener todas las ventajas posibles de esta modalidad de trabajo.

¿Es posible? Claro que sí.

En este punto entra el típico freelancer “**robot**”, el profesional que no le interesas en lo absoluto, entre otras cosas.

Seamos realistas, solo tú vas a cuidar tu inversión, es tu dinero... **¿Correcto?** Sin embargo, en esto de lo digital, hay diferentes **tipos de profesionales**, algunos increíbles y otros, quizás no tanto.

El seleccionar la persona correcta, depende de muchas cosas. **Disponibilidad**, **apertura** a brindarte asesoría, **compromiso** y **respaldo**.

La experiencia es un punto importante, pero en algunas ocasiones, puede pasar a segundo plano. Todos hemos sido contratados por **primera vez**.

Pero, es importante conocer un poco a tu nuevo desarrollador freelancer y responder las siguientes preguntas:

- ¿Tiene sitio web?
- ¿Cómo está su perfil?
- ¿Se tomó el tiempo de poner foto y descripción?
- ¿Su propuesta es más que solo algo general?
- ¿Está dispuesto a brindar asesoría?
- ¿Le importan las necesidades del proyecto?

Quizás no obtengas la respuesta a todas las preguntas, pero si puedes obtener información de algunas, vas por buen camino en la selección.

Toma tu tiempo para esto y sienta **bases sólidas** para el arranque del proyecto en cuestión.

FREELANCER:

Para iniciar, recuerda siempre: **No eres un bot**. Cuando intentas serlo, el cliente lo nota si no lo hace, seguramente no será el **mejor cliente**. Más adelante descubrirás esto.

Filtra los proyectos de tu interés, postúlate en cada uno de ellos con mucha **dedicación y responsabilidad**.

No hagas lo mismo con todos, personaliza cada uno de los intentos y aprende de los posibles fallos, para ir puliendo futuras **propuestas**, como si de un diamante precioso se tratara.

Conocer a tu **cliente** y su **industria**, mayormente no toma mucho tiempo. Si haces una búsqueda rápida, te entantas un poco de su necesidad, puedo asegurarte que la propuesta tendrá mucho más sentido y las posibilidades de ser **considerado** serán MUCHO más grandes.

¡El cliente lo sabe! Es casi como cuando quería hablar con mis amigos sobre fútbol: Me hacía el listo, pero rápidamente me pillaban y no era tomado en cuenta.

Lo mismo pasa con las **propuestas** que carecen de sentido e interés alguno.



ETAPA 3:

EJECUCIÓN

Comunicación, comunicación, comunicación.

Lo que acabas de leer, es mi técnica de aprendizaje por **repetición**. En serio, me interesa mucho que memorices estas cosas.

Durante la ejecución y desarrollo de un proyecto pasa de TODO. Hay un montón de **emociones, sensaciones** y diversos estados de ánimo.

Si eres un gerente podrías experimentar problemas de **tiempo, presupuesto, ansiedad** por el lanzamiento, **presión** por parte de inversiones, entre otras cosas.

Por otro lado, si eres **freelancer**, seguramente tendrás que lidiar con **errores, incompatibilidades, problemas** de tiempo, algo de **frustración** e incluso el sentir que fallaste en el presupuesto del proyecto y ahora mismo, anhelas haber **cobrado el doble**.

¿Estoy en lo correcto? Bueno, quizás no en todos los casos, pero suele pasar.

La comunicación constante, el conocimiento del estado actual del proyecto, entre otras cosas... Mantienen el momentum ardiendo. Asegurando ir por el objetivo inicial sin morir en el intento.

GERENTE:

No es el momento de **desaparecer**. Si, tal cual como acabas de leer. Por lo que más quieras, no te desentiendas en este proceso o fase de **desarrollo**.

Después de crear bases sólidas desde el inicio, con conocimiento global de lo que implica desarrollar el proyecto, es justo el momento para poner todo eso en práctica y dar **SEGUIMIENTO**.

No, no estoy pidiendo que seas la **niñera** de tu freelancer. El profesional a cargo, debe tener la habilidad y pericia necesaria para llevar a cabo la idea, tener comunicación y ser autónomo por sí mismo.

Sin embargo, la presencia del gerente durante todo el proyecto, brinda una sensación de bienestar increíble, reafirma el compromiso y evita cualquier retraso por falta de recursos o una simple duda.

Herramientas de planificación como **Trello**, son indispensables en esta fase. En cuanto a comunicación y en caso de que no tengas **entregas** seguidas de los avances del proyecto, se hace vital por lo menos un pequeño **correo semanal** para conocer el estado del desarrollo.

Nuevamente no se trata de que seas el gerente intenso que estresa y no permite avanzar, NO.

Lo que verdaderamente importa, es que el freelancer entienda que estás presente y disponible para responder cualquier duda o brindarle los recursos necesarios.

Debe entender que estás para apoyarlo, no para azotarlo. (Ya sé, hiciste imagen mental de Egipto y esas cosas).

Si no eres amante de los correos y prefieres el **face to face**, una **pequeña reunión** semanal o quincenal, viene como anillo al dedo. Estas reuniones deben ser directas, rápidas, con contenido técnico y un poco de carisma para fortalecer más que solo los algoritmos de tu proyecto en desarrollo.

Normalmente no deberían tardar más de **15 minutos**. Cuando se extienden demasiado, se tiende a caer en ese punto de **poca productividad** y pasarán de ser algo bueno a todo lo contrario.

FREELANCER:

El tiempo no es suficiente, el presupuesto debió ser mucho más alto y los errores encontrados en el camino, han causado cierta frustración. En este punto, dices cosas como: **¡Debí analizar mucho mejor el proyecto!**

Lo anterior, son situaciones, estados de ánimo y pensamientos que suelen pasar por nuestra mente al momento de desarrollar un proyecto. Siendo un poco extremista, en ocasiones incluso nos sentimos fatal y nuestro **ego** se ve un tanto arrugado.

Nuevamente, el **pensamiento global** del proyecto finalizado, el no visualizar solo el error y momento actual, son aliados increíbles y en ocasiones determinantes para el **éxito del desarrollo**.

Un proyecto terminado, no solamente traerá consigo **dinero, satisfacción** y un **ego más inflado**. Cuando lo haces de la forma correcta, al mismo tiempo aporta **crecimiento exponencial, recomendaciones** para muchos proyectos y la posibilidad de convertir el cliente actual, en un **aliado**.

Si, en efecto hablamos de construir una **red de clientes** y lo único que debes hacer, es **lo que sabes**. Corriendo la milla extra siempre que sea necesario. Creeme, se nota y mucho.

La comunicación igualmente es clave en este punto y en ambas caras de la moneda, como lo he mencionado anteriormente.

El compartir los **updates** con tu cliente, le brinda la tranquilidad de saber que estás avanzando, reafirma el **compromiso** que tienes con el proyecto.

Seguro no tendrá comprensión en detalle sobre **errores técnicos** de programación, pero si tienes la sensatez y el amor de explicarle lo que sucede en cada etapa del proyecto, lo **entenderá**, es seguro.

Visión global del proyecto, escapar de las **recompensas inmediatas** y reconocer el impacto que trae consigo el crecimiento y éxito de cada cliente... Son detalles que hacen la diferencia y te harán **destacar**.



ETAPA 4:

PUESTA EN MARCHA

Perfeccionismo, falta de compromiso con las fechas pautadas, errores no previstos y pérdida de momentum. Todo lo anterior suele pasar llegados a este punto del desarrollo.

Si hay algo que he aprendido después de ejecutar proyectos para múltiples clientes y estar como **gerente** o **freelancer**, es la importancia de lanzar un producto “**Mínimo viable**” a la velocidad de la luz.

Esto es: Evita quedarte atorado en funciones sin sentido o en cambios que no aportan ningún valor. Por el contrario impactan el tiempo y presupuesto.

Si esto tuviera un nombre, sería: **El bucle de lo innecesario.**

Por lo que más quieras, enfócate en lo importante y termina lo necesario para lanzar una versión funcional del proyecto, que te permita **obtener feedback** y mejorar en el camino.

GERENTE:

No quiero parecer repetitivo con lo mismo, pero como líder de proyecto, uno de los objetivos principales es tener claridad sobre la estrategia, conocer los detalles del lanzamiento y evitar **frenar el desarrollo** en tareas o cambios innecesarios.

Enfócate en hacer que las cosas pasen, el **reconocimiento** en los avances en este punto es muy importante y le brinda al freelancer la **confianza en sí mismo**, muy necesaria, para continuar **enfocado**.

Pasa mucho en esta etapa. Algunas cosas MUY buenas y otras no tanto.

Ciertamente en los momentos difíciles, es donde verdaderamente **mostramos de qué estamos hechos**. Puede que lances el proyecto y sea una completa maravilla, quizás la próxima aplicación millonaria.

Por otro lado, es posible que antes del tan anhelado “**Éxito**”, te topes con un montón de **errores**, un aplicativo desolado o muchos **problemas** en el lanzamiento.

Al final, siempre tendrás 2 opciones: Ser **víctima** de tus ideas revolucionarias o **aprender mucho de ellas**.

¿**Cómo está tu tolerancia al fracaso?** Quizás tan fuerte para llamarlo por su nombre: Retos. Y sacar el máximo provecho de los mismos, superado cada uno con creces y aprendiendo un montón en el proceso.

El **modelo ágil** para afrontar los retos, encontrar soluciones, **lanzar al mercado y testear**, es pan de cada día en la mayoría de **startups** e incluso empresas o con bases muy sólidas.

SpaceX, Google, Microsoft, Amazon, Paypal...

Son ejemplos clásicos de perseverancia y manejo correcto de los retos encontrados en eso llamado: El camino a la grandeza. (O el dominio mundial), **como quieras llamarlo.**

FREELANCER:

Ambas **caras de la moneda**, tienen cosas en común en esta etapa del proyecto.

Sin embargo, como freelancer, sientes mucha presión, el estrés aumenta y buscas a toda costa poder terminar el proyecto, para pasar a algo diferente.

Nos pasa a todos. Nuevamente, la importancia de la **visión global** toma mucho sentido y tranquiliza enormemente.

Comunica, no caigas en **“parches”** innecesarios para terminar de forma rápida o solucionar problemas emergentes.

Aprende de cada bug encontrado en el proceso y recuerda siempre, que **correr la milla extra**, nunca será en vano.

Mantén al tanto del proyecto, no bajes la guardia en ningún momento y continúa dando el seguimiento adecuado.

Evitar “**desaparecer**” en este punto, te asegura crear una relación de trabajo a largo plazo, pero sobre todo, buenas recomendaciones.

La **red de clientes** empezará a crecer en este momento.

Afirma siempre que cuentan contigo y tendrás completa disponibilidad para ofrecer **soporte necesario**, garantizando así **tranquilidad** y un mayor porcentaje de éxito en el lanzamiento del proyecto.

Parece irrelevante, pero la **asesoría** y el **acompañamiento**, hacen una gran diferencia.



ETAPA 5:

OPORTUNIDAD

Ha pasado **tiempo** y nos hemos olvidado mutuamente... Tal cual una relación amorosa, se ha perdido el **interés**.

La pregunta sería: **¿Qué oportunidades hay y por qué no las he tomado?**

En ambas partes, hay posibilidades de crecimiento, que simplemente se ven desvanecidas por **comunicación**, falta de **visión** e **interés**.

GERENTE:

La velocidad de cambio e implementación de nuevas **tecnologías**, es algo realmente deslumbrante y rápidamente el proyecto que parecía cambiar el mundo, pasará a formar parte de ideas obsoletas. **¿Suenan cruel?** Sí, pero es la verdad.

Por otro lado, si realmente te has tomado en serio lo que haces, seguramente no permitirás la decadencia de ese proyecto prometedor que en su momento trajiste al mundo, como si de un bebé se tratará.

Te haré una pregunta: **¿Qué sucede cuando desatiendes un negocio habitual por meses?** Posiblemente esté feo, sucio, desarreglado, entre otras cosas.

Lo mismo sucede en el mundo digital, las Apps, sitios, y cualquier cosa que pretendas desarrollar, necesita mantenimiento y mejor aún, un **plan de mejoras**.

Es el momento correcto de sacar provecho a ese proceso de reclutamiento inicial y la nueva relación de trabajo que has forjado con tanta dedicación.

FREELANCER:

Me gustaría creer que sigues pensando en ese proyecto finalizado, pero ahora mismo, seguro estás con otros 3 clientes.

Las oportunidades de crecimiento en desarrollos finalizados, son realmente grandes. Partiendo de **recomendaciones, testimonios** y mejor aún, una empresa que realmente está creciendo y que pasará a convertirse en un nuevo **caso de éxito para ti**.

¿Tienes casos de éxito o proyectos funcionales en el mercado? De ser así, buenísimo, pero sino, algo estás haciendo mal. **Nos pasa a todos.**

Es importante reconocer lo que podemos hacer mejor y trabajar para corregirlo en futuros proyectos, mejor aún, volver a esos clientes anteriores y darles un **empujón** ocasionalmente.

Después de todo, ser **agradecido** nunca ha sido mal visto.



¿QUÉ HAY DESPUÉS?

He querido estructurar este Ebook por ediciones, puesto que hay mucho contenido y no quería continuar postergando el escribirlo.

Cada nuevo volumen, pretende ser una mejora del anterior y siempre estoy dispuesto a leerte en correo@concamilo.com.

Si no estamos conectados, es momento de hacerlo. Comparto contenido habitual sobre **Programación, Emprendimiento e Innovación** en:



[concamilo_](#)



[concamilo](#)



[concamilo.com](#)